

银行不良资产化身理财产品 收益最高可达24%?

证券时报记者 桂衍民

银行剥离的不良资产类产品首现理财产品市场,收益由固定收益和资产拍卖后的浮动收益构成。身兼产品设计和代理销售的第三方机构甚至还承诺,若资产在约定期限内没有拍卖,该机构将对客户进行额外收益补偿。

不过,高额诱人的预期收益也隐藏着巨大风险,市场人士已经开始质疑该产品的合法性。

银行不良资产 化身理财产品

日前,一款名为“银行逾期资产委托清收权益”的产品由第三方理财公司东融资产在市面上公开推广、销售。销售人员称,该产品总规模基本不封顶,投资周期为 30 天,封闭期之后每周五可在网上自助赎回。

证券时报记者从销售人员处获得一份产品信息显示,该预期年化收益由投资额度分为四档:1 万元~4 万元之间预期年化收益为固定收益 7.2% 加拍卖后浮动收益 13%~16%;5 万元~19 万元之间预期年化收益为固定收益 7.5% 加拍卖后浮动收益 13%~16%;20 万元~99 万元之间预期年化收益为固定收益 7.8% 加拍卖后浮动收益 13%~16%;100 万元以上预期年化收益为固定收益 8.2% 加拍卖后浮动收益 13%~16%。

此外,身兼产品设计和代理销售的第三方机构东融资产还承诺,银行资产包签订 2 年内没有拍卖,该公司在上述固定收益的基础上再补偿客户 5% 的收益。适合稳健型、保守型的机

构客户 and 所有个人客户。”该公司一位钱姓销售经理表示。

相比市面上动辄几十万元的理财产品投资门槛,该产品投资门槛比较低,1 万元起即可进行申购。产品适合有闲置资金者,因为是按天计算收益,短期投资和长期投资都比较适合。”上述钱姓销售经理表示。

上述产品信息还显示,该产品中的“银行逾期资产”来源于四大国有资产管理公司中的中国东方资产管理公司。由于贷款人到期不能归还银行贷款,银行将对贷款人的抵押物(房产)进行转包拍卖,投资客户可以在房产拍卖前认购该房产的委托清收权益,

等该房产拍卖后分享利润,这便是该产品的运行逻辑。

合法性存疑

总部位于广东的某中型券商资管部李姓总经理表示,从目前国务院力推银行信贷资产证券化的思路看,未来银行资产应该都可以产品化,不良资产在风险控制适当的前提下也可以产品化。

上述东融资产钱姓销售经理在推介

产品时也表示,商业银行逾期不良资产其实一个相对概念,是相对银行那些如期还款的资产而言的,这些逾期资产有的只是在资金、管理上出现一些问题,处置这类资产所得的收益相当可观。

这个产品是否经过监管部门审批是个问题,产品本身合法性也存在很大问题。”长期关注资产证券化和理财产品的独立人士王东新认为,银行不良资产处置权限国家仅给予四大资产管理公司,第三方公司并无这个资质。即使是合作,东方资产也不至于与这么小的第三方公司进行。”他说。

南粤银行一位刘姓负责人也表示,此前并未听说过银行不良资产可以产品化,相对而言银行不良资产风险是最高,即使是用作抵押的房产资产,要进行产品化肯定也必须走监管部门认可的通道并获得监管部门认可。

不过,证券时报记者致电东融资产提供的业务咨询电话,对方解释称他们的运作模式是先垫付资金从东方资产管理公司拿到相对优质的银行逾期资产包,再将资产包逐个拆开处置并设计成产品。



张常春/制图

券商营业部谋划全牌照 风控考核需跟进

见习记者 刘筱攸
证券时报记者 李东亮

只有炒股才找券商营业部的历史已经终结。越来越多券商意识到纯通道业务必将走向颓势,集中投行、资管和研究所等各类资源的券商营业部开始探索全牌照运营。

麻雀虽小,五脏俱全。”招商证券经纪业务负责人称,除自营业务外,客户可以在相关营业部对接券商所有条线资源。不过,尽管营业部可实现多元布局,但专业化服务仍应交由相应业务部门跟进。

多元布局

我们营业部从去年 9 月份开始陆续拿到公司核发的创新业务牌照,目前为止,创新业务在整个营业部收入占比已将近过半。其中,第二批拿到牌照的两融业务收入占了创新业务的一大半。”东北证券深圳百花四路营业部一位不愿具名的管理人员告诉证券时报记者。

这只是众多营业部的一个缩影。在佣金收入持续下行的情况下,各券商旗下营业部去年就开始谋求母公司的牌照资源进行业务拓展。

我们做得并不算突出,国信证券这方面发展得很不错,旗下很多营业部创新业务收入占比早已过半,部分营业部创新收入占比甚至达到 80%。创新业务对拉升营业部收入的作用的确很大,所以公司也乐于看到我们拿到牌照,与资管、研究所、投行等部门联动起来。”上述东北证券人士说。

上述说法也从券商管理层面得到证实。总部根据各营业部、业务部的资质条件和专业能力,核发相应的业务牌照”。中信建投证券副总裁周志刚称。

另据证券时报记者调查,去年开始,多家券商向营业部陆续核发了相应牌照开展融资融券、直接投资、证券资产管理、代办股份转让、期货投资咨询(IB)、金融衍生品代销、中小企业私募债券、股票约定式购回、股权质押式购回等业务。甚至有少数营业部开

展了上市公司股权激励自主行权和行权融资业务,为其带来了上千万元的收入。

拿到牌照最直接的好处就是在一定程度上缓解经营压力。以两融业务为例,息费收入归总部所有,而手续费收入则归营业部所有。”上述东北证券人士称。

考核体系跟进

牌照不仅使营业部收入增加,前台业务人员的考核体系也随之改变,各业务条线资源和风控部门对营业部的支持也因此加大。

多家券商营业部人士称,拿到牌照后,相应的业务指标都被纳入到相

应业务员考核体系中。

以两融业务为例,很多券商去年将该业务的考核点落在有多少存量客户开户上;而今年的考核点主要落在有多少新开账户被有效激活以及授信额度的大小。

但在周志刚看来,尽管营业部纷纷试水全牌照,但仍是券商相应业务部门的辅助。

营业部拿到多项牌照后,真正受益的其实还是各业务部门。营业部就像一个前端窗口,将触角更广泛地延伸以抓取客户,再向客户展现更为市场化、更为完善的金融产品链条,最后交由相应的部门进行专业化服务。”周志刚比喻称,券商营业部只是把网撒得更

长。长江证券分析师刘俊也表达了同样观点,如今营业部可以为投行、公司债、

直投、新三板等部门介绍业务,但它们只做一些前端工作,而像股权、债券、衍生品等融资服务,肯定是专业的资管团队才能做。”

实际上,营业部窗口化与其业务人员的专业水平暂未达标有关。资产证券化、直接融资等创新业务取决于三板市场和多层次资本市场的发展,而这些新业态本来也才刚刚兴起,营业部即使取得资格开展业务,相关人员的资质距离合格也还存在一定差距。”周志刚坦言。

据了解,很多券商总部目前还停留在专业人员技能培训阶段。

值得一提的是,多牌照经营对营业部风险控制体系也提出了更高要求。让专业的人干专业的事,这是目前看起来最有效的风控方式。”周志刚说。

券商营业部多元化恐长路漫漫

证券时报记者 李东亮

当下,券商总部纷纷将资管、投行和研究所等各项资源推向一线营业部,借以深度开发营业部积累多年的客户资源,并制定了严格的激励和处罚制度。不过,成功显然并非易事。

事实上,拉客户炒股的经纪人已成中国不太受公众待见的职业,毕竟绝大多数投资者因股市亏了钱。作为以拉客户炒股为唯一业务的营业部,自然受到投资者诟病。

这些年,强势的投行部门也没少得罪营业部的客户。为了照顾融资方的利益,不惜牺牲买方的利益,包括让研究所撰写不实报告等诸多手段让打新机构哄抬新股价格,这让不少高价打新的投资者很受

报道。

然而,在拿到多项牌照后,券商营业部积重难返的形象能有所改观吗?记者认为,券商及营业部还有很长的路要走。

首先,证券业要改变公众“证券营业部就是炒股的地方”这一观念。我国证券市场成立 20 多年来,尤其在 2004 年~2007 年为期 3 年的综合治理之后,营业部唯一的业务就是开发炒股的客户。

如今,除券商自营业务牌照外,营业部基本上可以开展券商所有的业务。但营业部的这一变化即缺乏知名度,更缺乏美誉度,缺乏知名度,意味着让投资者知道营业部的业务范围拓宽,改变投资者“营业部就是炒股场所”这一观念需要一定过程;缺乏美誉度,意味着在和信托、银行、基金子公司进行理财市场竞争时,建立专业性和渠道方面的优势也需要一段时间。

其次,证券行业要在新股发行过程中,改变一锤子买卖观念,要平衡买方和卖方的利益,注重公司长期品牌价值的提升。

目前,我国的证券公司治理结构缺

乏员工持股或者高管持股这种长效激励机制,导致证券公司经营行为短期化,对公司的信誉和品牌的培养则较为忽视。而在目前的新股发行制度下,也不利于券商通过提升新股定价水平去培养忠诚的买方客户群。国际投资银行有配售权,而我国的投资者在认购新股中是公平的,造成我国投资银行培养忠诚客户群的动力不足,这也限制了一线营业部配合投行部门开展投行业务。

再次,证券业要改变单纯依赖强势营销的做法,丰富销售端的产品线,提高资管部门的投资能力。

记者日前调研多家券商营业部发现,券商的金融产品销售基本依赖强势营销手段,也就是下达严格的销售任务,时常通过罚款的手段处罚营业部。不少券商营业部一听到总部下派营销任务,就无比头疼。

究其原因,这些金融产品要么不符合投资者口味,要么同质化严重,要么旗下公募基金的基金经理或资管部门的投资主办历史投资业绩一般。改善这些问题,同样长路漫漫。

资金成本偏高 无碍券商力推两融业务

见习记者 梅苑

融资融券是上半年券商收入增长的主要亮点,证券时报记者了解到,虽然资金成本偏高,但融资融券仍是券商创新业务的重中之重,而两融制度中融资最长期限和维持担保比例存在改进空间。

近日融资融券标的的个股正式扩容,两融标的个股数量由此前的 494 只扩大至 700 只。与此同时,证监会发布公告扩大转融通标的证券范围及新增转融资试点证券公司。由此各家券商对创新业务给予了厚望。

资金成本偏高

近年券商融资渠道逐步拓宽,截至 9 月 18 日,今年上市券商已公布的融资方案,短期融资券,公司债以及股份增发融资总额达到 2431.1 亿元,但因为两融业务的特殊性,证金公司转融通成为部分券商融资融券资金的主要来源。

两融余额往往变化比较大,出现单边行情时融资融券增量往往会有大幅攀升,而短融和公司债发行周期长,难以满足短时资金需求。国信证券融资融券部冯其昌称,这种情况下一般要通过证金公司转融资,当天申请,T+1 天券商账户就可在授信额度内收到资金。

证金公司官网信息显示,其 9 月 22 日融资余额达 586.91 亿元,达当日两融市场融资余额 20% 以上。某非上市券商相关人士表示,由于发债受限,部分非上市券商及中小型券商融资余额中接近一半来自证金公司。证金公司提供的转融资服务最长期限仅 28 天,年化利率高达 7%,而券商融资利息一般为 8.6%,利差仅 1.6%。

两融业务地位突出

从 2005 年修改后的《证券法》加入融资融券条款,到 2008 年 10 月证监会宣布启动融资融券试点,两融业务相关制度不断得到规范,沪深交易所也已 3 次扩大融资融券标的规模。

深圳证券期货业纠纷 调解中心开始运作

日前,内地资本市场第一个将调解与仲裁功能紧密结合的纠纷解决机构在前海诞生。在中国证监会深圳监管局和深圳国际仲裁院的共同推动下,由深圳国际仲裁院与深圳市证券业协会、期货业协会、投资基金同业公会共同设立的深圳证券期货业纠纷调解中心正式开始运作。昨日,调解中心召开了第一次全体调解员会议。

据了解,该调解中心是经批准登记的公益性事业单位法人,旨在化解资本市场纠纷,优化前海深港现代服务业合作区和深圳特区金融发展环境,促进资本市场的健康发展。调解中心在业务上接受中国证监会深圳监管局的指导,深圳国际仲裁院、深圳市证券业协会、深圳市期货业协会、深圳市投资基金同业公会、深圳证券交易所和前海股权交易中心为理事单位。

据深圳证券期货业纠纷调解中心理事长袁晓德介绍,应聘的 30 名调解员大多是从证券、期货、基金业的资深专业人士,此外还有在资

冯其昌称,融资融券市场比较成熟,是我们创新业务发展的重点。和其他类贷款业务相比,融资融券业务标的的证券不涉及非流通股或限售股,风险相对较小,发展多年未有违约事件发生。”

据海通证券统计,2012 年所有股权质押融资市值约 6200 亿元。这一市场银行、信托等机构均已浸润多年,券商介入面临的竞争较为激烈。

据悉,股权质押标的的证券不仅包括流通股,还包括限售股和外资股,且股权质押比例可超过 5%。这显然对上市公司非流通股大股东有较大吸引力,但同时加大了其道德风险。某券商研究员说,去年底发生的 *ST 超日限售股抵押违约事件,曾给相关机构造成重大损失。

部分制度有待完善

上海证券交易所和深圳交易所融资融券细则明确规定,会员与客户约定的融资、融券期限自客户实际使用资金或使用证券之日起计算,融资、融券期限最长不得超过 6 个月。

对于融资融券期限太短,投资者颇有微词。这意味着,融资买入股票持有 6 个月期满必须卖出,如今市场波动加大,若恰逢牛市上涨行情或市场底部,将不可避免带来盈利减少或者损失。

此外,融资融券交易实施细则规定,维持担保比例超过 300% 时,客户可以提取保证金可用余额中的现金或充抵保证金的有价证券,但提取后维持担保比例不得低于 300%。证券交易所另有规定的除外。

依据上述规定,若以标的证券保证金和折算率都为 65% 的中位数计算,某只证券价格必须上涨 50%,融资客户才可提取保证金。

一方面规定了最长融资期限仅为 6 个月,另一方面对维持保证金比例要求太高,如此严格的制度设计使投资者参与融资融券的热情度大降低。”一位投资者表示。

不过,上海某中型券商两融部人士透露,在券商的推动下,交易所及监管层两融业务细则修订已获实质性进展,其中 6 个月的最长期限限制或在年内最先被打破。

本市场纠纷解决方面经验丰富的法学教授、仲裁员和律师。

调解中心副理事长、法定代表人、深圳国际仲裁院院长刘晓春称,调解中心的独特创新之处是针对中国资本市场的特点和前海金融改革的需要,将商事仲裁、专业调解、行业自律和行政监管紧密结合起来。

当事人达成调解协议的,为使调解协议的内容具有可强制执行的法律效力,任何一方当事人可依据调解协议中的仲裁条款,申请深圳国际仲裁院根据其仲裁规则的规定,按照调解协议的内容依法快速作出仲裁裁决。《调解规则》充分借鉴境内外有关金融纠纷解决机构的有益经验并进行创新,从公正、高效、和谐、低成本解决纠纷的角度设计调解程序。《调解规则》坚持保护中小投资者合法权益的原则。中小投资者与深圳市证券业协会、深圳市期货业协会、深圳市投资基金同业公会的会员之间的纠纷,以及会员相互之间的纠纷,不收取调解费用。(潘玉蓉)

百度证实将设立小贷公司

近日,有市场消息称百度正在申请设立小额贷款公司。百度公司昨日向证券时报记者证实了该消息,称目前已获得小贷牌照,小贷公司正在筹备当中。

百度相关部门称,公司今年二季度向上海当地金融监管部门递交了成立小贷公司的申请,目前已经取得贷款业务资质,注册资本 2 亿元,不排除后续增资的可能。(蔡恺)